Supply Chain MAGAZINE

Le magazine professionnel des décideurs de la Supply Chain
N°79 - Novembre 2013

Président et Directeur des rédactions
Jean-Philippe Guillaume
jph.guillaume@scmag.fr
01 48 93 04 79 - 06 07 69 48 80

Directrice générale et Rédactrice en chef
Cathy Polge
cathy.polge@scmag.fr
01 48 93 13 17 - 06 81 25 04 26

Rédacteur en chef adjoint
Jean-Luc Rognon
jean-luc.rognon@scmag.fr
01 43 68 43 11

Rédacteur
Pierre Monceaux
pierre.monceaux@scmag.fr
01 48 93 18 65

Ont participé à la rédaction :
Christine Calais, José Carneiro, François Devif, Mathieu Dougados, Michel Gavaud, Pascale Janvier, Gerald Murat, Bruno Siguiche
Couverture : J.-P. Guillaume

Directrice de publicité
Audrey Zugmeyer
audrey.zugmeyer@scmag.fr
Tél. 01 41 79 56 21

Chef de publicité
Nathalie Bier
nathalie.bier@scmag.fr
01 43 76 64 53

Attachée commerciale
Karine Dino
karine.dino@scmag.fr
01 48 93 26 87

Responsable de la diffusion
Brigitte Le Coniac
brigitte.le-coniac@wanadoo.fr
02 97 55 69 84

Pour recevoir le magazine inscrivez-vous sur le site **SupplyChainMagazine.fr**
(offre réservée à un envoi postal en France, pour l'étranger nous consulter)

Maquette
Studio Claudette Belliard

Supply Chain Magazine est édité par
SUPPLY CHAIN MAGAZINE
S.A.S. au capital de 50.000 €
Directeur de publication :
Jean-Philippe Guillaume

Siège social :
19, rue Saint-Georges
94700 Maisons-Alfort
Fax 01 43 76 64 53
Fax 01 43 53 23 96 (commercial)
RCS 485 341 416 - ISSN : 1950-1560

Imprimé en UE par
PPS S.A.
Luxembourg - 9991 Weiswampach



- Tirage moyen par numéro : 13.280
- Mise en distribution : 13.130 exemplaires

Édito


©JPGuillaume

Le SCM, vecteur de rentabilité*

Souvent garant de l'excellence opérationnelle d'une entreprise, quand il n'est pas cantonné à comprimer ses coûts, le Supply Chain Management (SCM) gagne en importance dans les groupes internationaux qui le voient davantage comme un facteur de rentabilité, de compétitivité, de support à l'innovation et comme une arme stratégique. Néanmoins, tous les secteurs d'activités ne sont pas à ce niveau de maturité. De même, certaines PME/PMI sont encore loin d'avoir intégré ce concept.

Mais à quels niveaux le SCM influe-t-il sur la rentabilité d'une entreprise ? D'abord sur la promesse faite à son client. C'est en effet au SCM qu'incombe la coordination de toutes les fonctions amont (livraison, expédition, préparation de commande, réception, fabrication, sourcing, traçabilité, planification, prévisions...) qui concourent à satisfaire le client. Ainsi, le SCM est garant du CA facturé par l'entreprise et d'une part de sa marge (aux litiges et pénalités près). En outre, le SCM joue sur les capitaux investis. Plus les marchandises circulent vite dans la chaîne, plus l'entreprise recouvre rapidement la marge sur ses investissements en matières premières et composants via le paiement des commandes de produits finis/services desservies. De même, plus les stocks sont ajustés, plus les capitaux immobilisés sont amoindris. Plus les actions sont anticipées, plus les surcoûts dus aux fluctuations de la demande (ajout d'une équipe, heures supplémentaires...) peuvent être limités. Enfin, le SCM peut devenir une arme stratégique en permettant à une entreprise de développer une offre lui procurant un avantage concurrentiel (ex : livraison le jour même pour Amazon, livraison et retour gratuit pour Sarenza, etc.)

« 44 % des DG considèrent la fonction Supply Chain comme un facteur clé de compétitivité et 30 % comme un facteur clé de réduction des coûts opérationnels », indiquait une étude menée par Accenture auprès de 166 membres de l'Agora Fonctions au 1er semestre 2013. La perception de l'importance du rôle que joue le SCM dans la performance financière des entreprises semble s'accroître... même si 44 % sur un panel plutôt de grands groupes laisse une bonne marge de progression. Alors, continuons à porter ce message afin qu'il atteigne les dirigeants pas encore convaincus : investissez dans une Supply Chain performante, elle vous le rendra !!! ■ **Cathy Polge**

** Thème phrare des conférences du Salon SC Event qui se tient au CNIT les 26 et 27 novembre 2013 et objet d'une conférence dédiée le 26/11 de 9h30 à 10h15.*

Sommaire n°79




28. En couverture


50


54


64


78


92


98

L'Ecotaxe poids lourd suspend son envol

« Suspension n'est pas suppression », a bien précisé Jean-Marc Ayrault lors de son discours le 29 octobre à l'issue d'une réunion avec des élus de Bretagne et les ministres concernés par le sujet de l'écotaxe poids lourds. Une chose est certaine cependant, la date d'entrée en vigueur de l'écotaxe du 1er janvier 2014 n'est plus d'actualité, afin de se *« donner le temps nécessaire d'un dialogue au niveau national et régional »*. Le Premier Ministre avait d'abord ouvert son allocution sur la responsabilité du gouvernement d'aider la Bretagne à surmonter ses difficultés. Avec le constat que le « travail collectif » déjà engagé avec le plan agroalimentaire et le pacte d'avenir pour la Bretagne, est *« aujourd'hui bloqué par un seul sujet : l'écotaxe. Le courage, ce n'est pas l'obstination, le courage c'est d'écouter, c'est de comprendre, de rechercher la solution ensemble et d'éviter l'engrenage de la violence. Le courage, c'est de créer les conditions d'un dialogue sincère »*, s'est-il exclamé. Reconnaissant que les effets négatifs de l'écotaxe déjà corrigés par son gouvernement n'étaient *« à l'évidence pas suffisants »*, Jean-Marc Ayrault a indiqué avoir retenu les propositions faites par ses ministres du Transport, de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, qui concernent des *« mesures spécifiques d'exonération des poids lourds utilisés pour l'agriculture et la pêche partout en France »*, mais également *« des mesures pour des régions périphériques comme la Bretagne »*. Tout en précisant néanmoins que les solutions retenues devaient *« être justes, équilibrées au plan national et tous secteurs confondus »*, mais aussi *« tenir compte le plus possible des transporteurs routiers dont l'activité doit s'inscrire dans un cadre de concurrence loyale et dont nous avons entendu les demandes d'organisations professionnelles »*. Le travail de correction de l'écotaxe doit maintenant débuter, et cela prendra le *« temps nécessaire »*, a-t-il indiqué. Sans plus de précision sur le calendrier... ■ **JLR**


©Benoît Granier/Matignon

L'Optimiza nouveau est arrivé !

Optimiza, une des solutions phares de l'éditeur **Barloworld SCS**, a été complètement réécrite. Résultat, voici « New Optimiza », un logiciel de planification intégrée pour mieux gérer la demande, déterminer les niveaux de stock, calculer les ordres de réapprovisionnement optimaux, et aussi projeter les investissements futurs en termes d'entreposage. Gilles Alais, Country Manager, précise qu'au-delà de ces fonctions de base, la nouvelle version permet également la mise en place d'un processus totalement intégré de S&OP basé sur les préceptes de l'Apics : *« L'idée était de mettre sur le marché un logiciel simple à utiliser, mais avec la capacité d'évoluer avec l'entreprise utilisatrice, selon la maturité de la Supply Chain,* explique-t-il. *Cela permet aussi à des PME qui n'ont pas de Supply Chain Planner, d'investir dans ce type d'outil »*. Pour sa part Kevin Boake, Barloworld SCS UK Managing Director, se félicite des premiers résultats : *« Au cours des six derniers mois, nous avons déjà signé sept nouveaux clients au Royaume-Uni et en France. Le feedback que nous connaissons actuellement avec cette nouvelle solution est très encourageant »*. Barloworld présentera New Optimiza et l'ensemble de ses fonctionnalités lors du salon Supply Chain Event. ■ **JPG**


Gilles Alais
©JPGuillaume

Levée de 750.000 € pour Twiister Systems

La société Twiister Systems installée à Lyon, spécialiste de la conception et de l'intégration de solutions de mobilité et de traçabilité, a levé 750.000 € auprès de trois investisseurs de la région Rhône-Alpes : Sofimac (350.000 €), Rhône-Alpes Création (300.000 €) et Carvest (100.000 €). Cet apport va permettre à Twiister Systems d'accélérer son développement, en poursuivant ses efforts en R&D dans la RFID, ainsi qu'en renforçant ses équipes commerciales et techniques. De nouvelles solutions innovantes vont également pouvoir être mises sur le marché. Twiister Systems a été créée en 2008, à Lyon, par Foudil Dekhinet et Ludovic Desmaretz. L'entreprise conçoit et intègre des solutions innovantes de traçabilité et d'identification (RFID et codes barres) pour plus de 300 clients. En 2013, son CA devrait atteindre 1,7 M€, soit une croissance prévisionnelle de plus de 13%. Depuis cinq ans, l'entreprise connaît des croissances annuelles à deux chiffres. ■ **JPG**


Ludovic Desmaretz
©JPGuillaume

La logistique a le vent en poupe chez **Kratzer Automation**

Lors de la dernière assemblée générale du groupe Kratzer Automation, le nouveau Président du Directoire, Robert Rubner a fait état d'un CA annuel de 57 M€, soit une progression de 17 % par rapport au CA 2011. Cette entreprise, devenue en 2000 une Société Anonyme, bénéficie au sein du secteur d'activité Test Systems d'une demande grandissante en matière de bancs d'essai pour turbocompresseurs, pour systèmes hybrides ainsi que pour des systèmes de pile à combustible respectueux de l'environnement. Quant au secteur Logistics Automation, il serait, selon un communiqué, *« l'objet d'un engouement sans précédent de la part des entreprises de transport qui visent, par là-même, à accroître la transparence et à optimiser la fiabilité de leurs processus opérationnels ».* ■ **JPG**

DSV Road ouvre une agence Grand Ouest

La 18e agence en France de DSV Road SAS a ouvert cet été à Angers, à quelques km du centre-ville. Avec 18 collaborateurs, ce site propose désormais aux acteurs économiques de la région Grand Ouest la palette de services de DSV Road, à savoir la messagerie Europe (accès quotidien vers 27 pays), le transport de lot (national et Europe), les camions complets (national et Europe), la gestion des opérations douanières et des prestations logistiques. Les opérations de transport maritime ou aérien dans cette région sont gérées depuis l'agence régionale de Nantes. La division route du prestataire danois DSV emploie en France environ 530 personnes. ■ **JLR**



De gauche à droite : Norbert Pick (Directeur Général de Stihl Distribution Centrale AG & Co), Nikolas Stihl (Président du Comité Consultatif et du Conseil de Surveillance du Groupe Stihl) et Alexandre Thorn (Président de Stihl France) posent officiellement « la première pierre » du futur entrepôt.

©C.POLGE

Stihl France se fait construire un entrepôt en propre

La filiale française du groupe Andreas Stihl, fabricant et distributeur de tronçonneuses, débroussailleuses, taille-haies... de marque Stihl et Viking se fait construire un entrepôt de 12.000 m² sur la commune de Quincy-Voisins (77), en bordure de l'A4 et à proximité de son autre entrepôt loué, à Bussy St Georges (77). *« Nous sommes une entreprise familiale qui façonne elle-même son avenir. Nous attendons une poussée de croissance en France, bien que l'économie soit morose, et nous comptons lancer bon nombre de nouveaux produits. Notre nouvel entrepôt de 12.000 m² de surface utile va décharger celui de Bussy Saint-Georges et nous donner de la place pour notre future croissance. Doté d'équipements techniques ultramodernes, il livrera encore plus rapidement nos produits premium à nos clients »*, a déclaré Nikolas Stihl, petit-fils du Fondateur et Président du Comité Consultatif ainsi que du Conseil de Surveillance du Groupe Stihl. Cet entrepôt, qui doit être livré en mai 2014, sera mis en service en janvier 2015. *« Le plus difficile dans ce type de projets est de trouver un terrain »*, souligne Jérôme Forstendicher, Directeur Logistique et Services Généraux d'Andreas Stihl France. Certains élus considèrent en effet que ces activités logistiques ne sont pas suffisamment génératrices d'emplois. Ce qui n'a pas été le cas du Maire de Quincy Voisins. *« Nous avons mis plus de 20 ans à construire cette zone d'activité de 5 Ha, avec l'aide d'Aménagement 77, et le Département, la Région IDF ainsi que l'Etat pour partenaires. Notre ambition est de nous tourner vers des entreprises telles que Stihl pour créer des emplois »*, a-t-il déclaré. La construction du site est confiée à Groupe Idec. Stihl en est le Maître d'ouvrage et Girus, l'Assistant à maîtrise d'ouvrage. ■ **CP**

SAP a deux ans pour développer le SI de **CMA-CGM**

*« **G**lobales, innovantes et inédites ».* Ainsi sont qualifiées, sans plus de détail, les fonctions d'un nouveau système d'informations que l'éditeur informatique SAP va développer tout spécialement en partenariat avec son client, le 3e groupe mondial de transport maritime, CMA-CGM. La solution doit être effective à la fin de 2015, avant de démarrer le déploiement, qui s'étalera sur deux ans, dans toutes les filiales du groupe français (650 agences pour 18.000 collaborateurs dans le monde). Il s'agit du plus gros contrat jamais signé par SAP France. Ce système d'information métier, entièrement dédié au secteur du transport maritime, va couvrir *« l'ensemble des étapes de la gestion des marchandises, depuis leur stockage et leur gestion dans les ports et à bord des navires, jusqu'à leur transport, leur transbordement et leur déchargement ».* Il devra notamment être capable *« de gérer les processus commerciaux de manière autonome (1.000.000 de clients, 3.360.000 commandes annuelles) et d'automatiser les processus de gestion et de prise en charge des 10.600.000 conteneurs transportés chaque année par le groupe CMA-CGM ».* ■ **JPG**



Une caisse isotherme pour Ceva

Ceva Logistics et la jeune société britannique Tower Cold Chain Solutions s'associent et lancent une série de caisses isothermes. Répondant au doux nom de KryoTrans Modular (KTM), elles s'adressent spécifiquement à l'industrie pharmaceutique et permettent de transporter les produits thermosensibles à des températures de 15 à 25°c, 2 à 8°c, -20°c ou encore de -20 à -60°c selon les modes de refroidissement utilisés. Les conteneurs sont capables de maintenir ces températures jusqu'à six jours et sont disponibles en 12 tailles différentes allant de la demi-palette européenne à la double palette américaine. Les KTM sont équipées d'un capteur enregistrant les ouvertures de porte ainsi que d'un enregistreur de données baptisé KryoLogger, lequel fournit un audit complet de température intérieure ainsi que des indications de température extérieure durant leur voyage. « *Les vaccins antigrippaux sont un des nombreux produits devant être maintenus à une température précise pour conserver leur efficacité. Remplacer une seule caisse de ces produits critiques a un coût élevé. Notre partenariat avec Tower facilite la mise en œuvre d'une logistique bien planifiée, sécurisée et conforme à la chaîne du froid, permettant à nos clients d'atteindre leurs patients dans le monde entier par l'intermédiaire de notre réseau mondial de sites spécialisés dans la santé* », a déclaré Leigh Pomlett, Président de Ceva Europe. ■ **PM**

©Ceva

Trophée RSE Paca pour le Parc des Bréguières

Situé dans la communauté d'agglomération dracénoise à Arc-sur-Argens, le Parc multimodal des Bréguières certifié ISO 14001 s'est vu décerner le 3 octobre à Marseille, le 1er Prix des Trophée RSE Paca catégorie Parcs d'Activités, par l'Agence Régionale Pour l'Environnement – Paca et l'Association Innovation en Action. Une nouvelle reconnaissance et un encouragement pour le promoteur aménageur **Barjane**, à l'initiative de ce parc logistique. « *Les Trophées RSE Parcs d'Activités valorisent les démarches développement durable exemplaires et équilibrées autour de trois critères : le maintien et le développement économique local, la préservation de l'environnement et l'épanouissement des salariés dans leur cadre de travail* », explique Hasna Berkia Guez, Directrice qualité et développement durable du groupe Barjane. ■ **JPG**

Dachser France se lance dans le pooling

Dachser France travaille activement à enrichir son offre logistique dans le domaine des vins et spiritueux, considéré comme un axe de développement stratégique. Le site le plus représentatif du prestataire dans ce secteur est Santeny, au sud-est de Paris, sur lequel Dachser France (anciennement Graveleau) gère notamment la logistique d'un de ses clients historiques, Pernod Ricard. Entre 2010 et 2013, la surface de Dachser France y est passée de 17.000 m² à 52.000 m² (en reprenant 17.000 m² d'un ex-entrepôt Wincanton-Rhenus), avec l'arrivée de nouveaux clients comme Distriboissons et bientôt Bacardi Martini (déjà client depuis plus de 10 ans pour la partie transport), avec lequel il vient de signer un contrat de trois ans. La logistique France de Bacardi Martini, dont les volumes annuels représentent l'équivalent de 4.300.000 de caisses de 9 litres (80 % pour la grande distribution, 20 % CHR), était depuis trois ans prestée chez Kuehne+Nagel, à Châtres. La bascule vers Santeny sera effective dès janvier. *« L'idée était de choisir un prestataire capable de nous accompagner dans la mise en place de démarches collaboratives de type pooling pour être capable demain de répondre efficacement à la demande de la grande distribution en matière de réduction des niveaux de stocks et d'augmentation de la fréquence de livraison »*, a déclaré Olivier Thelliez, Directeur Supply Chain EMEA de Bacardi Martini. L'idée est de constituer des camions complets à destination de la grande distribution avec Pernod Ricard, mais aussi d'autres, comme Brown-Forman (groupe américain gérant notamment les marques Jack Daniel's et Southern Comfort) qui doit aussi rejoindre le site de Santeny. *« Les premières démarches et réunions de travail sont prévues pour la fin de l'année pour mettre en musique ce beau projet. Le fait d'être entrepositaire F1, c'est-à-dire responsable de la gestion des douanes et des droits d'accises pour ses clients, et de gérer en propre tout notre système d'information, nous permet d'avoir une gestion parfaite des flux »*, estime Vincent Hahn, Directeur Commercial et Logistique de Dachser France. Pernod Ricard et Bacardi Martini ont déjà cette expérience de mutualisation logistique sur un site semi-automatisé de Dachser en Allemagne, à Gersthofen, près d'Augsbourg. Par ailleurs, Dachser France va ouvrir à Reims l'année prochaine une nouvelle plate-forme de 18.000 m², dont 6.000 m² en température dirigée (entre 8 et 15° C) pour la logistique des champagnes Louis Roederer et Duval-Leroy. ■ **JLR**


Olivier Thelliez, Directeur Supply Chain EMEA de Bacardi Martini


Vincent Hahn, Directeur Commercial et Logistique de Dachser France

Croissance historique avec 16 nouveaux clients pour **Futurmaster**

Dans un contexte économique tendu, FuturMaster, éditeur français de logiciels spécialisé dans l'optimisation de la Supply Chain, connaît une hausse de 25% de ses ventes de licences. Cette dynamique résulte notamment de la signature de nouvelles références en France et à l'International. En effet, depuis le début de l'année, l'éditeur a signé avec 16 nouveaux clients, qui déploient actuellement ses solutions de planification, de prévision et d'approvisionnement. Il s'agit de : Alsace Lait, Bonduelle North America, Charles & Alice, Domaines Barons de Rothschild (Lafitte), Moy Park, MWBrands, Piatti Freschi Italia, Cooperl Arc Atlantique, Assa Abloy Aube Anjou, Vachette, Canal+ Overseas (partie média), HICEF, Hitachi Computer Products (Europe), Spotless Iberia, Make up Forever et Armor-Lux. A l'International, l'éditeur a signé un 1er contrat avec la société asiatique Auric Pacific, distributeur-grossiste basé à Singapour, ainsi qu'avec Warburtons, l'une des plus grandes entreprises agroalimentaires du Royaume-Uni, spécialisée en boulangerie. Du coup, l'entreprise recrute : *« Pour soutenir encore notre croissance et répondre au mieux aux besoins de nos clients, nous renforçons nos équipes commerciales en France, à Singapour ainsi qu'au Royaume-Uni »*, nous apprend Michel Ramis, Directeur commercial. Fondé en 1994, FuturMaster est un éditeur français présent avec ses références dans plus de 50 pays. L'entreprise a créé trois filiales, au Royaume-Uni (2000), en Chine (2008) et à Singapour (2011). Elle emploie aujourd'hui 110 personnes et a réalisé, en 2012, un CA de 9.7 M€. ■ **JPG**

Motorola lance le TC55

Le 1er octobre, Motorola a lancé simultanément partout dans le monde, son petit dernier, le TC55 un terminal entièrement tactile, très proche en apparence d'un Smartphone grand public. *« C'est un lancement important,* nous a confié Bernard Volcke, Président de Motorola Solutions France. *Important parce qu'il se rapproche d'un produit grand public et peut ainsi convenir aux techniciens de maintenance, aux commerciaux, mais également aux livreurs, aux relais de proximité et aux personnes qui font de l'aide à domicile. »* Cet appareil a deux micros, un système de filtrage du bruit ambiant, un lecteur NFC embarqué et une qualité d'image particulièrement élevée. Il est plat et très résistant. Son prix, compris entre 1.000 et 1.200$, intègre un contrat de deux ans avec accès à la hot line et réparation sous deux jours. Ce produit est disponible en Europe et en Afrique via le réseau de distributeurs Motorola. Il sera commercialisé aux Etats-Unis un peu plus tard. ■ **JPG**



Bernard Volcke lors de la présentation du TC55

©JPGuillaume

Axoma en progression de 50 %

Le cabinet Axoma se porte bien ! Il termine son 5e exercice fiscal avec un CA en progression de 50% pour atteindre 3,2 M€. Son effectif s'est également bien développé : de trois associés au moment de sa création, la structure occupe désormais 17 personnes. Les clients d'Axoma peuvent être des PME ou de grands groupes comme Longchamp, Réunion des Musées Nationaux, L'Oréal, Mondelez, Hachette... Hervé Bellande, Directeur Associé se dit résolument optimiste grâce au capital confiance acquis auprès de ses clients et également au démarrage de nouvelles missions (Bristol-Myers Squibb, Colgate-Palmolive). Fidèle à sa vocation d'origine, le cabinet spécialisé dans la Supply Chain propose des services orientés vers la sécurisation des projets avec des prestations de cadrage, d'assistance à maîtrise d'ouvrage et d'amélioration des performances métier. ■ **JPG**


Hervé Bellande

©Axoma

Autodistribution change bientôt de WMS

C'est avec une grande transparence que Patrick Darmet, Directeur Supply Chain d'Autodistribution, a témoigné lors de la dernière édition des Rendez-vous **Citwell**, organisée le 29 octobre matin à Paris. Le projet en question, auquel a participé le cabinet Citwell en phase de sélection et de mise en œuvre, porte sur l'installation d'un nouveau WMS, en l'occurrence LMxt d'**A-Sis** (qui remplace **Highjump**), dans l'entrepôt central du spécialiste des pièces détachées automobiles et poids lourds à Moissy-Cramayel (20.000 m², 52.000 références, 4.000.000 de lignes de commandes traitées par an). La phase de mise en œuvre, prévue initialement sur neuf mois, en aura finalement pris 16. Elle devrait s'achever début décembre 2013. Parmi les raisons invoquées de cette dérive figure notamment la gestion du planning, pas suffisamment précise et détaillée dès le démarrage. *« Avec une vision trop macro, il y a énormément des micro-tâches qui n'ont pas pu être correctement anticipées »*, a déclaré Patrick Darmet. Par ailleurs, les ressources en interne en matière de « super key users » se sont avérées trop justes pour réussir à coordonner les différents chantiers dans le timing imparti. Quoi qu'il en soit, le nouveau WMS devrait permettre à Autodistribution de renforcer sa réactivité (notamment pour les commandes de dépannage) et la productivité de son entrepôt avant de se lancer dans la mise en œuvre d'un APS (**Azap**) et d'un projet d'automatisation. ■ **JLR**

Sogaris va repenser sa plate-forme de Rungis

Lors de la journée professionnelle de TLF Ile-de-France sur la logistique urbaine, Christophe Ripert, Directeur immobilier de Sogaris, a annoncé que sa société avait lancé un mini appel d'offres auprès d'architectes de renom, *« associés à des logisticiens, des économistes des urbanistes »*, pour réfléchir à l'avenir à court et moyen terme (5 et 15 ans) de sa plate-forme logistique de Rungis (210.000 m² d'entrepôts et de quais de messagerie situés à 8 km du périphérique). Ces bâtiments construits à la fin des années 60, au milieu des champs, sont aujourd'hui situés en milieu urbain dense. L'objectif : mettre sur pied un schéma directeur pour mars 2014 qui devrait mieux insérer ce site dans son milieu, avec l'apparition d'activités complémentaires autres que la logistique. La nouvelle ligne de tramway T7 devrait également être utilisée à moyen terme pour établir *« un lien marchandises »* entre la plate-forme et la capitale. Par ailleurs, Christophe Ripert est revenu sur l'état d'avancement du projet Chapelle International d'hôtel logistique embranché fer dans Paris. La formule retenue s'oriente désormais vers une solution inédite d'autoroute ferroviaire courte distance pour entrer ou sortir du milieu urbain. Des semis, ou *« modules urbains routiers »* seraient pré-chargés à partir d'un point en amont à environ 50 km au nord de Paris, puis attelés à des tracteurs une fois dans Paris pour la partie distribution, avec un coût *« identique à celui de la route »*. Le projet en est à la phase d'instruction du permis de construire. Une enquête publique aura lieu du 10 novembre au 20 décembre 2013. Pour Sogaris, l'objectif est d'avoir un bâtiment opérationnel pour fin 2016/début 2017. ■ **JLR**


©SOGARIS

Imprimantes 3D, un développement rapide selon Gartner

Selon une étude du Gartner, les ventes mondiales d'imprimantes 3D (3DP) d'une valeur de moins de 100.000 $ devraient croître de 49 % en 2013 pour atteindre 56.507 unités. Une croissance de 75 % est également attendue pour 2014, portant ce nombre à plus de 98.000. Toujours selon le Gartner, l'Europe occidentale devrait absorber 14.335 imprimantes 3D en 2013, puis 24.784 en 2014. Si ce marché de 412 M€ est dominé par la consommation des entreprises (325M€), les particuliers devraient tout de même s'équiper de cette technologie à hauteur de 87M€ en 2013. Le Gartner prédit que l'impression 3D impactera fortement l'industrie manufacturière, y compris sur les produits de consommation et industriels, et moyennement la construction, l'éducation, l'énergie, le marché public, les produits médicaux, militaires, commerce de détail, les télécommunications, les transports et les services publics. *« Avec le battage médiatique autour de l'impression 3D, les entreprises prennent conscience que les niveaux de prix et de fonctionnalités des 3DP ont changé considérablement au cours des cinq dernières années*, a déclaré M. Basiliere, Research Director au Gartner. *La plupart des entreprises commencent seulement maintenant à comprendre pleinement tous les moyens par lesquels une 3DP peut être rentabilisée, du développement de prototypes aux moules utilisés pour fabriquer ou assembler un produit fini »*, conclut-il. ■ **PM**

TNT Express prévoit de supprimer 623 postes

La direction française de TNT Express a présenté mi-octobre un plan de réorganisation de ses activités aux comités d'entreprise de ses filiales. Celui-ci est dans la droite ligne du plan stratégique « Deliver ! » annoncé en mars 2013 par le groupe. *« Malgré des efforts considérables pour réduire les coûts durant la crise économique, l'entreprise enregistre une baisse sérieuse de son résultat d'exploitation due à une forte baisse des prix de vente et à une préférence des clients pour les services de transport économiques. La réorganisation prévue vise à sauvegarder la compétitivité à long terme de TNT Express France par l'amélioration de son efficacité opérationnelle, la réduction des coûts indirects et la simplification de l'organisation »*, indique TNT. Ce projet conduirait à la suppression de 623 postes en France, dont 27 actuellement vacants. Dans un même temps, 256 postes seraient créés. *« Nous allons maintenant travailler avec les comités d'entreprise concernés pour soutenir nos collaborateurs durant cette période de transition et nous mettrons tout en œuvre pour trouver des solutions de reclassement et d'accompagnement »*, a promis François Baret, Président de TNT Express France. ■ **JPG**

Fedex propose un colis à réfrigération rapide

Dans le cadre de sa prestation d'expédition à température contrôlée pour le secteur de la santé, Fedex lance une nouvelle option d'emballage pour le « transport réfrigéré » qui sera proposée à ses clients européens ainsi qu'en Inde et aux Emirats Arabes Unis. Conçue par la société NanoCool, la Cold Shipping Box s'appuie sur un système breveté qui permet d'atteindre une température de 4°C en moins de 5 min, sans recourir à des packs de gel réfrigérant ou à de la carboglace. Comment ? Grâce à un dispositif spécifique diffusant de la vapeur d'eau tout au long de l'expédition et actionnable en pressant un simple bouton à l'intérieur du colis. Cet emballage est conçu pour maintenir une température de 2-8°C pendant 96 h maximum. Cette technologie présenterait de nombreux avantages par rapport aux emballages plus classiques à base de packs de gel, notamment la simplicité d'utilisation, la compacité, la légèreté et une moindre production de déchets après utilisation. ■ **JPG**


©FEDEX

Une nouvelle plate-forme logistique pour **France Boissons**


©EOL

La société Capim Ouest (Groupe Cap-Transactions), va réaliser pour le compte de France Boissons Loire Sud-Ouest, en clés-en-main locatif, un bâtiment à usage de plate-forme logistique d'une surface plancher de 6.692 m² dont 421 m² environ de bureaux sur la commune de Saint Barthélemy d'Anjou (49) avec le concours comme contractant général de CCR Ouest. Dans cette transaction, la société **EOL** était le conseil de toutes les parties. ■ **JPG**

Optilog grossit avec Weight Watchers

Le groupe Optilog, basé à Lieusaint (77), a remporté un marché d'1,5 M€ en e-commerce à l'issue d'un appel d'offre lancé par Weight Watchers. Le prestataire va gérer cinq types d'activités pour le spécialiste des régimes « minceur » : une grosse opération mensuelle (150 palettes en entrée) pour approvisionner 900 centres Weight Watchers sur toute la France en PLV, échantillons alimentaires, classeurs de recettes et divers accessoires. Les réapprovisionnements des 900 centres entre deux push, soit 12.000 commandes par an. 18.000 commandes de VPC à destination des clientes de la marque. Enfin 50.000 commandes programmées de la boutique en ligne qui va être lancée dans quelques semaines et le stockage optimisé, permanent, d'environ 1.000 palettes. Un contrat non négligeable qui va permettre à cette société de logistique... de prendre du poids. ■ **JPG**

Gefco poursuit le déploiement d'Isygo

Gefco déploie au sein de son réseau Overseas l'application de **DDS Freight** baptisée Isygo : *« L'amélioration de la gestion des activités Overseas de Gefco se vérifie au quotidien depuis que nous utilisons cette solution »*, affirme Valérie Gardent-Delaleu. La fonction de transfert de dossier export/import assure un suivi de bout en bout des marchandises et évite de saisir plusieurs fois des informations. *« Le déploiement à l'international de l'application Isygo est facilité grâce à la technologie du logiciel DDS Freight »*, précise de son côté Philippe Maupin, Responsable maritime et en charge des systèmes d'information de l'activité Overseas. Cet outil est convivial et intuitif, trois semaines suffisant pour en maîtriser l'utilisation. Pour renforcer l'efficacité d'Isygo, Gefco Overseas a ajouté en 2009 le module « Transport Analytics » de DDS Logistics rebaptisé Easystat. Véritable outil d'aide à la décision, ce module de business intelligence permet une analyse fine de tous les paramètres, notamment financiers, de la chaîne de transport (volumes, clients, CA...) via la création de statistiques. Un nouveau projet, appelé EasyQuote est en cours de réalisation. *« Cet outil de gestion tarifaire permettra l'établissement d'une cotation dans les meilleurs délais »*, ajoute Philippe Maupin. ■ **JPG**

Philippe Arfi remplace **Jean-François Mounic** à la tête de ***Goodman France***


Philippe Arfi


Jean-François Mounic

Le groupe immobilier Goodman a nommé Philippe Arfi Directeur pour la France. Il remplace à ce poste Jean-François Mounic, qui restera au sein du groupe le temps d'assurer la transition. *« Je suis fier d'avoir participé au développement de Goodman en France et continuerai à suivre son évolution »*, a déclaré Jean-François Mounic. Philippe Van der Beken, DG pour l'Europe continentale, l'a remercié *« pour ses années d'engagement ainsi que pour sa précieuse contribution au développement de l'activité »*. Entré chez Goodman en avril 2008, Philippe Arfi était Directeur du développement France depuis 2010, période durant laquelle il a conduit le développement commercial. Sous sa direction, l'équipe française a développé près de 300.000 m², notamment l'entrepôt de 90.000 m² situé dans le Nord et loué à Amazon. Avant de rejoindre Goodman, Philippe Arfi était Directeur immobilier de Sernam. Goodman gère un portefeuille logistique d'environ 870.000 m² d'actifs en France, d'une valeur de 450 M€ et détient 123 centres logistiques sous gestion dans 11 pays d'Europe continentale équivalant à 4.500.000 m² d'actifs à fin juin 2013. ■ **JPG**

Christophe Durcudoy, nouvel Associé d'***Argon***



Christophe Durcudoy devient Associé d'Argon. Agé de 38 ans, ce diplômé d'HEC a commencé sa carrière dans le secteur de l'aéronautique, avant de se lancer dans le conseil en 2000 et d'intégrer Argon Consulting en 2012. Il intervient sur de grands projets de compétitivité et de transformation de la fonction Achats. Il mène ses missions dans des secteurs variés tels que l'industrie, la grande consommation et le luxe. *« Depuis son arrivée chez Argon, les offres achats et compétitivité se sont fortement développées avec une vingtaine de clients acquis et 15 consultants spécialisés sur ces sujets »*, précise-t-on chez Argon. ■ **JPG**

Olivier Renaud devient Responsable commercial de ***Savoye***



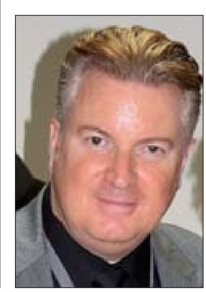
A 45 ans, Olivier Renaud devient Responsable Commercial France de Savoye, fabricant, concepteur et intégrateur de systèmes logistiques automatisés. Sous la responsabilité d'Alain Bussod, Directeur de la Business Unit Europe, il a pour mission de piloter l'équipe commerciale en place et de développer l'activité (systèmes de préparation de commandes détail, machines d'emballage, systèmes automatisés de stockage etc.), tout en pérennisant les 600 comptes actifs présents sur le marché français. Diplômé de l'Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (ESSEC), Olivier Renaud débute sa carrière en 1990 en tant que Responsable de région au sein de la société Feu Vert, spécialisée dans l'entretien et la vente d'accessoires automobiles, pour ensuite rejoindre en 1997 Kraft Industrie, au poste de Responsable Grands Comptes. En 2004, il intègre le fabricant allemand de stockage et équipements d'entrepôt, SSI Schaefer, où il occupe pendant 10 ans la fonction de Directeur des Ventes en charge de projets globaux. ■ **JPG**

Patrick Vattepin, Directeur commercial d'***Akanea Développement***



Akanea Développement (ex Sage ATL) embauche un nouveau Directeur commercial en la personne de Patrick Vattepin. Agé de 53 ans, ce diplômé de l'E.S.I.E.A. (Ecole Supérieure d'Informatique Electronique Automatique Paris) connaît bien le monde des ERP, de la GPAO et des WMS, notamment chez des éditeurs de progiciels tels qu'Informia, chez qui il était Directeur commercial depuis 2004, ou encore a-SIS, en tant que Directeur des Ventes/Marketing et Offres entre 2001 et 2003. *« L'arrivée de Patrick Vattepin conforte notre ambition de progression. Sa grande expérience sur nos marchés spécialisés est pour nos clients et notre société un atout important totalement en phase avec nos valeurs d'expertise métier et de proximité clients »*, explique Philippe Grassi, Président du Directoire d'Akanea Développement. Cet éditeur de logiciels spécialisé sur les marchés des professionnels du transport de marchandises (national et international), de la douane, de la gestion d'entrepôt et de l'agroalimentaire, a réalisé en 2012 un CA de 17,5 M€, compte 160 collaborateurs sur trois sites, Paris, Lyon et Toulouse, et plus de 1.200 clients. ■ **JLR**

Un nouveau DG pour ***DSV Road***



Vincent Merletti, 50 ans, est nommé Directeur Général de DSV Road (France) à compter du 16 octobre. Il succède à Soeren Krejberg, appelé à la direction générale de la filiale espagnole de DSV Road. Diplômé de l'EDHEC, Vincent Merletti est entré chez DSV en octobre 2009 à la suite de l'acquisition du groupe ABX Logistics Eurocargo. Durant ses quatre dernières années, en qua-

lité de Directeur Général Délégué, il a assuré la gestion opérationnelle et commerciale d'une dizaine d'agences basées dans le nord- ouest et le sud-ouest de la France, tout en participant à de nombreux projets nationaux. DSV réalise en France 280 M€ de CA. Ses activités sont réparties en trois grands domaines : DSV Air & Sea (280 collaborateurs dont 37 déclarants en douane), DSV Road (530 personnes dans 18 agences) et DSV Solutions (200 salariés regroupés sur sept plates-formes). ■ **JPG**

Olivier Carnet, Vice-President Supply Chain et Manufacturing ***Unilever Asie du Nord***



Olivier Carnet, un des Co-Fondateurs et Président de l'Agora du Supply Chain Management de 2006 à 2011, poursuit sa carrière en Asie : après avoir dirigé les opérations Supply Chain et Manufacturing pour Unilever Asie du Sud-Est et en Australasie à partir de Singapour depuis février 2011, il est basé depuis le mois d'août à Shanghai, d'où il dirige les opérations pour Unilever sur l'Asie du Nord (Chine, Japon, Corée, Taiwan et Hong-Kong), passant ainsi d'un bassin de 600.000.000 de consommateurs au plus compétitif des marchés mondiaux avec une population de... 1.500.000.000 d'habitants ! ■ **JPG**

Léandre Boulez, nouvel Associé du cabinet ***Diagma***



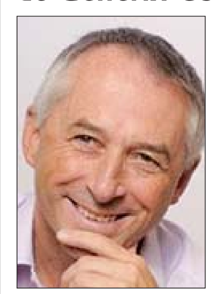
Léandre Boulez, 48 ans, Centrale Paris, rejoint le cabinet de conseil en Supply Chain Diagma, en tant qu'Associé. *« Léandre va apporter à nos clients son expérience de plus de 20 ans de mise en œuvre de stratégies Supply Chain mondiales dans les secteurs des produits de grande consommation et de la distribution. Il a en particulier une connaissance approfondie de l'environnement logistique européen et asiatique et saura accompagner efficacement nos clients dans le déploiement de leur stratégie de distribution et de sourcing sur ces territoires en pleine expansion »*, commente Jean-Patrice Netter, Président de la société de conseil. Léandre Boulez a commencé sa carrière chez Andersen Consulting de 1988 à 1993. Puis il a occupé différents postes de direction logistique chez CarnaudMetalbox, Soparind-Bongrain et aux Comptoirs Modernes. En 2000, il a rejoint Groupe Auchan au sein duquel il a exercé, pendant plus de 13 ans, différentes fonctions de développement, notamment à l'international. Son dernier poste a été Directeur Supply Chain et Qualité (2011-2013). En parallèle, Léandre Boulez a siégé au sein de plusieurs conseils de surveillance du groupe de distribution (Auchan Drive, Auchan e-commerce, Auchan Dubaï) et au steering committee d'Eurocommerce. ■ **JPG**

Olivier Samour rejoint ***Lasce Associates***

Après deux ans passés en Russie, Olivier Samour revient dans le monde du conseil en intégrant le cabinet Lasce Associates où il renforce les compétences de cette société sur les questions de performance des organisations, de gestion de la relation client et de transformation. HEC (94), Olivier Samour a occupé de nombreux postes à responsabilités (marketing, finances, opérations) dans des entreprises de services telles que Sodexo et FedEx, et notamment à l'international (Turquie, Italie et Etats-Unis). *« Olivier est un spécialiste des métiers du FM et de la logistique, et couvre parfaitement nos domaines d'intervention »,* précise Xavier-André Laly, Associé Fondateur du cabinet Lasce Associates, qui continue à renforcer significativement son équipe de management. ■ **JPG**



Marc Boulon, Directeur Commercial de ***Generix CSC***



Marc Boulon, 54 ans, prend la direction commerciale de Generix Collaborative Supply Chain. Cet ingénieur électronique de formation, complétée par un MBA de commerce international, débute sa carrière chez IBM durant neuf ans en acquérant de solides compétences en business development grands comptes et en marketing. Il rejoint Oracle en 1995, où durant cinq ans il construit l'offre automobile pour l'Europe, pour devenir Directeur de la business unit Oracle Automotive, créée à l'issue du rachat d'un éditeur français. L'opportunité d'intégrer en 2000 une start'up éditrice infrastructure de portail d'entreprise permet à Marc Boulon de lancer la jeune structure en Europe du Sud. Deux ans plus tard, il devient Directeur commercial France/Afrique d'un éditeur d'ERP racheté en 2006 par Infor où il développe la business unit Inside Sales EMEA, dont il prend la direction. *« Dans un contexte économique complexe, la logistique est plus que jamais au cœur de la stratégie de nos clients,* commente Alain Lévy, Directeur Général de Generix Group. *J'ai toute confiance en Marc Boulon, leader d'hommes et avide de nouvelles conquêtes, pour assurer le management et le développement commercial de notre gamme Generix Collaborative Supply Chain. »* ■ **JPG**

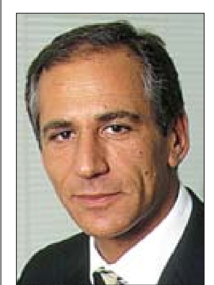
Pierre Fournet, un nouvel Associé chez ***Say Partners***



Depuis le 1er octobre, Pierre Fournet a rejoint Say Partners, en tant qu'Associé du cabinet de conseil en Supply Chain fondé et présidé par Hervé Hillion. Sa mission : développer l'activité de la filiale du groupe Weave, qui se positionne plus particulièrement sur l'innovation en matière de conseil en Supply Chain. *« Notre offre est focalisée suivant quatre axes, les 4 M : Multicanal, Mutualisation, Money et Manufacturing. Répondre aux enjeux de la distribution multicanal et du « e-commerce », mutualiser les flux transports et logistiques, accélérer le « cash-flow » et sécuriser les besoins financiers de la Supply Chain, démultiplier les bénéfices du « Lean Manufacturing » grâce au pilotage synchronisé des flux, sont autant de défis passionnants. Avec des références de qualité, une équipe d'experts reconnus et la synergie du Groupe Weave, le challenge s'annonce exaltant »,* a déclaré Pierre

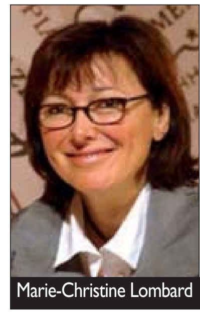
Fournet. Diplômé d'une Maîtrise de Gestion et CPIM, cet expert Supply Chain, notamment sur la mutualisation logistique, la distribution multicanal et les processus S&OP, était Directeur du développement du groupe Diagma depuis 2009. Il a commencé sa carrière dans le monde des ERP, d'abord chez Bull en 1987, puis chez Cegid (ex CCMX) et Computer Associates en 1991-1992. Il a rejoint l'éditeur français Ortems en 1993, dont il a créé la filiale anglaise (1998-2000), avant de rejoindre quelques années plus tard le monde du conseil, en tant que Consultant senior chez Möbius (2007-2008). Il est également Président de la Commission Supply Chain Agile à l'Aslog. ■ **JLR**

Pierre-Yves Minarro devient DGA d'***Azap***



Azap, éditeur de logiciels de Supply Chain Planning (APS), annonce la nomination de Pierre-Yves Minarro au poste de Directeur Général Adjoint. Dans le cadre de sa nouvelle fonction, il travaillera en étroite collaboration avec Dominique Bourgoin, DG de l'entreprise, pour accélérer et gérer la forte croissance des ventes de l'éditeur de logiciels Supply Chain : *« Mon objectif est en priorité d'accentuer la dynamique de croissance déjà forte d'Azap, de pérenniser la qualité de nos logiciels et de notre service client. Je souhaite également privilégier l'écosystème métier et technologique de la société en développant de nouveaux partenariats »,* affirme Pierre-Yves Minarro. Ce titulaire d'une maîtrise en sciences économiques, d'une maîtrise en droit et d'un DESS en informatique affiche plus de 27 ans d'expérience dans l'industrie du logiciel et des services informatiques. Il a notamment participé au développement et à la croissance en France d'acteurs dans le domaine du décisionnel et de l'ERP. Il débute sa carrière en 1985 chez Computer Associates puis chez Kodak, Ingres et Compuware. En 1997, il intègre l'éditeur canadien Cognos comme DG France et Vice-Président Europe du Sud jusqu'en 2003. En 2005, il devient le DGI d'Intentia France (racheté par Lawson). En 2008, il est nommé Président de l'éditeur d'optimisation de tournées Opti-Time. ■ **JPG**

Marie-Christine Lombard et **Eric Hémar** intègrent le Comité Directeur ***TLF***


Marie-Christine Lombard


Eric Hémar

A l'issue du Conseil d'Administration du 12 septembre 2013, les administrateurs de l'union TLF ont validé sa nouvelle gouvernance. Ainsi Marie-Christine Lombard, Directrice Générale de Geodis et Eric Hémar, PDG d'ID Logistics, font leur entrée au Comité Directeur et au Conseil d'Administration. Philippe Virtel, PDG de MGE et Jean-Louis Vincent, DRH de Geodis les rejoignent au Conseil d'Administration. TLF est une organisation professionnelle qui couvre l'ensemble des métiers du transport et de la logistique. ■ **JPG**

8 & 9/10/2013, Marseille, Congrès du CNRFID

La RFID se banalise !

Les 8 et 9 octobre, le CNRFID a tenu son congrès annuel à Marseille. *« Cette année l'accent a été mis sur l'industrie et les collectivités locales,* explique Jean-Christophe Lecosse, Directeur Général du Centre de compétence CNRFID. *Ce sont des communautés qui n'ont pas souvent l'occasion de se rencontrer. Pourtant elles sont confrontées à des problématiques qui peuvent se ressembler. La gestion des contenants, par exemple. »* Au programme de ces deux jours, de nombreuses conférences (mise en œuvre de la RFID et des technologies NFC), mais également des espaces de démonstration où l'on peut visualiser différentes applications. Ainsi Facom présente ses armoires à outils « intelligentes » : pour accéder à ses outils, l'opérateur s'identifie à l'aide d'un badge. Tous les outils contenus dans l'armoire sont tagués. Ainsi, grâce au logiciel embarqué, peut-on savoir à tout moment qui a pris l'outil, combien d'outils sont sortis, le temps d'utilisation, etc. De plus, les outils non rangés peuvent être retrouvés plus facilement grâce à une antenne mobile (raquette). *« Les équipements présentés à ce congrès prouvent la maturité de cette technologie. On est véritablement dans une phase d'industrialisation,* souligne encore Jean-Christophe Lecosse. *En fait,* poursuit-il, *la grande révolution que l'on attendait n'a pas eu lieu. En revanche, même si ce qui se passe en ce moment est moins spectaculaire qu'un déploiement massif dans une enseigne de la grande distribution, on peut toutefois observer plein de petites choses çà et là et une réelle montée en puissance : la RFID, on en parle de moins en moins, mais on la voit de plus en plus. Qu'est-ce que cela signifie ? Qu'elle se banalise ! »* ■ **JPG**


©JPGuillaume
Jean-Christophe Lecosse



Des outils tagués pour une meilleure gestion de l'outillage et un gain de temps précieux.
©JPGuillaume

11/10/2013, Paris

Alis au pays de la SC Réglementaire

« *La réglementation peut soit être suivie et vécue comme une contrainte permanente, soit comprise et intégrée le plus en amont possible, dès la conception du réseau logistique, pour s'en servir comme d'un levier de performance économique et d'un élément de différenciation vis-à-vis des concurrents »,* a expliqué Jean-Christophe Cuvelier, Directeur Supply Chain Développement d'Alis International en ouvrant la matinée de conférences « Libérez votre Supply Chain », le 11 octobre à l'Hôtel Mercure Tour Eiffel. L'environnement réglementaire, qu'il soit douanier, fiscal, lié au transport ou à l'environnement, peut avoir un impact fort sur la vitesse des flux physiques et leur coût. *« De plus en plus d'entreprises ont parfaitement intégré tous ces flux réglementaires dans leur Supply Chain, c'est ce que nous appelons la Supply Chain Réglementaire. C'est dans ce contexte qu'Alis a décidé de s'inscrire, d'en faire une vraie stratégie dans le développement de notre structure et des produits et services que l'on propose à nos clients : ADV, cellule de traitement des droits et des taxes, tour de contrôle, etc. »* a-t-il ajouté. L'objectif : créer de la valeur, avec par exemple la possibilité de mettre en place des équipes rémunérées sur les réductions de coûts qu'elles génèrent. Pour illustrer cette démarche proactive vis-à-vis de la réglementation, Alis International avait également invité plusieurs grandes entreprises (**Renault, Castorama, NTN-SNR Roulements et Disneyland Paris**), pour témoigner notamment sur l'importance stratégique d'établir un véritable partenariat avec l'administration, en particulier la Douane. Et cette dernière affiche d'ailleurs sa volonté de jouer un rôle moteur dans « l'attractivité de la plate-forme France ». *« La Mission Grandes entreprises, que je dirige, va s'étoffer et devenir à partir de 2014 le Service des Grands Comptes dont l'un des objectifs est de faire gagner les entreprises en compétitivité par la mise à plat de leurs processus de dédouanement, ou la mise en œuvre de facilités auxquelles elles ont droit. Les gains financiers sont considérables, même dans les PME, cela peut se compter en centaines de milliers d'euros »,* a déclaré Nadine Lebourdier, Chef de la MGE (Mission Grandes Entreprises) à la Direction Générale des Douanes. La Douane s'est par ailleurs lancée depuis un an et demi dans une étude destinée à identifier les facteurs bloquants et à mesurer précisément les délais et les coûts dans le passage portuaire des marchandises (notamment au Havre et à Marseille), pour faire des comparaisons avec les standards internationaux. *« Les premiers résultats sont extrêmement prometteurs : la moitié des conteneurs s'enlèvent en 4 j, et 80 % en moins de 6,5 j alors que le standard international est à 11 j »,* a souligné Nadine Lebourdier, en précisant qu'il restait des marges de progression et que les délais étaient *« inégalement répartis entre les différents intervenants ».* ■ **JLR**


©JPGuillaume
Jean-Christophe Cuvelier


Nadine Lebourdier, Chef de la MGE à la DG des douanes : *« La douane s'implique pour intégrer les formalités dans la Supply Chain et contribue à sa fluidité. Une manière de renforcer l'attractivité de la plate-forme France ».*
©JPGuillaume


Laurent Nicastro, Directeur Supply Chain de Castorama : *« Des actions ont été engagées pour rapprocher nos plates-formes des magasins et réduire nos coûts de transport ».*
©JPGuillaume

11/10/2013, Paris Dauphine

Logistique urbaine, un patchwork de solutions

L'**Association Dauphine Supply Chain et le Groupe Star's Service** ont organisé le 11 octobre, en partenariat avec SCMag, un après-midi de conférences sur le thème *« Logistique urbaine, et si vous étiez le promoteur des solutions de demain ? »*. Après un mot de bienvenue par L'Association Dauphine SC, Philippe Vallin, Co-Responsable du Master Logistique de l'Université Paris Dauphine, a présenté sa formation qui permet aux *« étudiants en apprentissage de trouver rapidement un emploi »*. Hervé Street, Président du Groupe Star's Service, spécialiste de la logistique urbaine et de la livraison de proximité, a ensuite donné sa vision de la logistique urbaine de demain. *« Elle sera plus propre, moins bruyante et comptera sur les nouvelles technologies et les systèmes d'information »*, a-t-il résumé. Fabien Pichet, DG de **Logibag**, dans le giron du Groupe Bybox, a ensuite longuement présenté les avantages des consignes électroniques, tant pour des livraisons/retours BtoB (imagerie médicale, téléphonie, informatique, bureautique, réseaux, distribution automatique, diagnostic, équipements industriels... pour tracer les flux en temps réel, réduire la boucle de retour et maximiser le temps de travail effectif des techniciens), que BtoC (sociétés postales, pour réduire le nombre d'instances de présentation du colis). *« Les casiers peuvent aller de 5 cm pour des enveloppes à 2 m pour le BtoB. Nous avons de plus en plus de demandes de casiers pour des produits frais »*, indique Fabien Pichet. David Herrenschmidt, Directeur des flux du **BHV/Marais** (nouveau nom de l'enseigne, marquant sa volonté de s'ancrer plus encore dans son quartier) a ensuite dépeint comment il adaptait la back-office de ce Grand Magasin aux contraintes urbaines (rues étroites, zone urbaine protégée avec interdictions de circuler l'après-midi, bâtiments classés, réserve en sous sol ne pouvant être étendue...) comme à l'évolution de consommation de ses clients urbains (cinq services développés : retraits aux emportés, livraison de produits encombrants, livraison express dans la journée avec La Petite Reine, livraison premium à domicile avec **Colizen** et **Click & Collect**, en partenariat avec GalerieLafayette.com). *« Je transforme la logistique en centre de profit »*, conclut David Herrenschmidt. Enfin, Thibaut Moura, Responsable du pôle mobilité du **Club du dernier km de livraison**, lobbyiste cherchant créer un dialogue entre opérateurs et élus pour trouver des solutions long terme, a souligné *« le foisonnement d'initiatives observées »*, en relevant que cela pouvait être *« complexe pour les élus »*, qui bien qu'*« ayant une image plutôt négative de la qualité des livraisons de colis dans leur propre agglomération, ne savent pas toujours comme s'y prendre pour l'améliorer »*. Un cocktail au 7e étage avec une vue imprenable sur Paris a clos l'après-midi de manière conviviale. ■ **CP**


©C.Polge
Hervé Street, Président du Groupe Star's Service


©C.Polge
Fabien Pichet, DG de Logibag, Groupe Bybox


©C.Polge
David Herrenschmidt, Directeur des flux du BHV/Marais


©C.Polge
Thibaut Moura, Responsable du pôle mobilité du Club du dernier km de livraison

16/10/2013, Paris

Intex/Auchan et Nestlé/Casino, lauréats des Trophées ECR « Zéro Rupture »

Xavier Hua, Délégué Général d'ECR France présente la 4e conférence « Zéro Rupture Mode d'Emploi »



©JPGUILLAUME

Les 2e Trophées ECR ont été remis lors de la 4e conférence « Zéro Rupture Mode d'Emploi » qui s'est tenue le 16 octobre à Paris. Ils récompensent des binômes industriel-distributeur pour la mise en œuvre de pratiques opérationnelles de lutte contre les ruptures linéaires. Le jury, composé de l'ANIA, la **FCD**, la **FEEF**, **GS1**, l'IFM, l'ILEC, LSA et Supply Chain Magazine, a choisi cette année deux initiatives très opérationnelles dans des secteurs différents, l'une dans l'alimentaire, l'autre dans le non-alimentaire, preuve que la lutte contre les ruptures concerne l'ensemble des catégories de produits présentes dans les hypermarchés. And the winners are : Nestlé & Casino, pour leur dossier *« A chaque instant, permettre une disponibilité maximale du produit en linéaire : un atout majeur pour la croissance »* et Intex & Auchan, pour leur dossier « *Réapprovisionnement automatique sur la base des ventes magasins de produits très saisonniers dépendants de la météo* ». ■ **JPG**

22/10/2013, Lille

Faire collaborer le sourcing, la logistique et la finance



Kurt Cavano, Fondateur de GT Nexus

©C.POLGE

Le 22 octobre, **GT Nexus** a organisé à Lille, en partenariat avec SCMag, son sommet européen annuel Retail & Fashion sur le thème « Résoudre le paradoxe du sourcing global dans le Retail : accroître simultanément le service client et les marges ». L'éditeur avait choisi un lieu symbolique, Eura Technologies, une ancienne filature de coton ayant fait faillite qui a été depuis réhabilitée pour abriter une pépinière de sociétés informatiques et de nouvelles technologies. *« Cette histoire nous rappelle que nous vivons dans un monde qui change si vite que l'on peut tout perdre du jour au lendemain »*, a lancé en guise d'introduction Kurt Cavano, Fondateur de GT Nexus, l'entité regroupant la plate-forme cloud de gestion de flux physiques de GT Nexus et celle de flux financiers de Tradecard. Il a ensuite rappelé les principaux défis auxquels sont confrontés les distributeurs de nos jours : gérer un réseau de partenaires plutôt qu'une chaîne séquentielle, tenir une promesse à un omni-consommateur, savoir sourcer efficacement, rester agile dans ses livraisons tout en préservant ses marges... *« On doit à présent traiter tous les canaux de distribution au sein d'une même Supply Chain. Il faut considérer ses fournisseurs comme des partenaires qui doivent nous aider à réussir. Pour cela, il faut les connecter pour leur donner de la visibilité et accroître la collaboration, ce qui a un impact direct sur les marges »*, a-t-il asséné. Et de citer l'exemple de **Columbia Sportswear**, qui s'est progressivement transformé pour gagner en efficacité. En 2003, la marque de produits outdoor a sélectionné Tradecard. Un an plus tard, elle a lancé un programme de paiement anticipé avec ses fournisseurs (proposition de les payer plus tôt que le terme prévu, moyennant une commission). Columbia Sportswear a aussi automatisé le rapprochement de ses factures fournisseurs avec leurs paiements, amélioré le respect des réglementations douanières avant de collaborer plus avant avec ses fournisseurs (Available to Promise, modifications en ligne...). Toutes ces actions ont contribué à améliorer le taux de service, à mettre en œuvre un réseau agile et capable d'intégrer rapidement de nouveaux acteurs. *« Un des facteurs clés de succès de Columbia Sportswear a été de faire travailler ensemble le sourcing, la logistique et la finance »*, a souligné Kurt Cavano. ■ **CP**

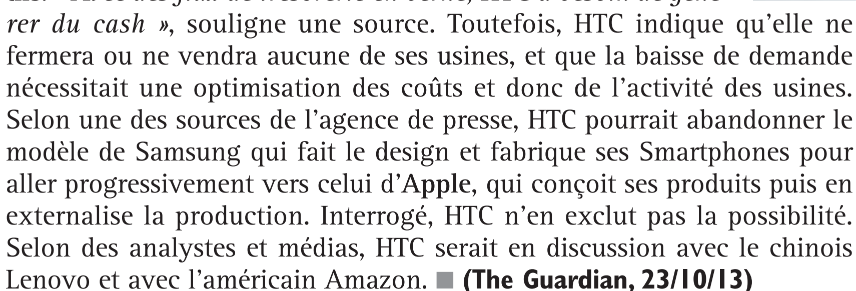


©C.POLGE

TAIWAN

La production d'HTC s'effrite

Le fabricant de Smartphones HTC a arrêté depuis le mois d'août au moins une de ses quatre principales lignes de production, soit 20 % de sa capacité, et externalise sa production, alors qu'il fait face à une crise commerciale qui met à mal son cash flow. Selon deux sources de Reuters, les deux lignes de production de Taoyuan, à une heure de route de Taipei, sont combinées en une seule. La plupart des lignes d'assemblage de l'usine de Shanghai seraient aussi fermées. HTC envisagerait de vendre les sites non utilisés à Taiwan et en Chine. La société, dont les malheurs ont été exacerbés par des contraintes Supply Chain et des troubles internes, a rapporté sa première perte trimestrielle depuis plus d'une décennie, ce mois-ci, de 3,5 Md$ taïwanais (86,6 M€) et mentionné que ses flux de trésorerie d'exploitation à fin juin étaient négatifs. *« Avec des flux de trésorerie en berne, HTC a besoin de générer du cash »*, souligne une source. Toutefois, HTC indique qu'elle ne fermera ou ne vendra aucune de ses usines, et que la baisse de demande nécessitait une optimisation des coûts et donc de l'activité des usines. Selon une des sources de l'agence de presse, HTC pourrait abandonner le modèle de Samsung qui fait le design et fabrique ses Smartphones pour aller progressivement vers celui d'**Apple**, qui conçoit ses produits puis en externalise la production. Interrogé, HTC n'en exclut pas la possibilité. Selon des analystes et médias, HTC serait en discussion avec le chinois Lenovo et avec l'américain Amazon. ■ **(The Guardian, 23/10/13)**

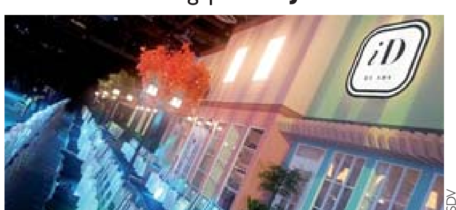


SMARTPHONES

SINGAPOUR

SDV, une prestation sur-mesure pour la **Fashion Week 2013**

SDV s'allie à FIDé Fashion Weeks pour faire défiler la mode internationale pendant la Fashion Week de Singapour, qui s'est déroulée au centre de convention du Marina Bay Sands, hall F, du 9 au 19 octobre 2013. *« Etre le prestataire logistique officiel de cet événement nous permet de démontrer notre capacité à acheminer des produits à haute valeur ajoutée provenant d'origines très diverses – Corée, Dubaï, New York, Paris et Pékin – dans les meilleures conditions de temps et de fiabilité. La mode est un secteur en perpétuel mouvement, qui se doit d'être impeccable et créatif, tout comme sa chaîne logistique »*, précise Fabien Giordano, Directeur SDV Singapour. ■ **JPG**



©SDV

CHINE
Shanghai et Hong-Kong, sœurs rivales

Hong Kong, centre de distribution régional populaire pour les marques internationales, du fait de son statut de port franc et de son efficacité, est désormais concurrencé par Shanghai : la 1ère zone de libre-échange en Chine continentale est ouverte depuis le 29 septembre à Pudong. Le délai de déclaration en douane y est ainsi réduit d'une journée, et le canal de dédouanement rapide fait gagner une demi-journée. Si Hong Kong reste devant en termes de flexibilité et de productivité, la ville est défavorisée en termes d'espace logistique, puisque les entrepôts sont souvent situés dans des bâtiments industriels de plus de 20 étages. A Shanghai, les entrepôts sont de faible hauteur, facilitant la consolidation et le traitement des produits. ■ **(Charlotte So, South China Morning Post, 21/10/13)**

ALLEMAGNE
Un pont entre deux continents

Le partenariat public-privé Logistics **Alliance Germany**, qui promeut la logistique « Made in Germany », le 3e secteur d'activité outre-Rhin, lorgne sur les logisticiens chinois. *« De 10 à 15 négociations entre des entreprises de logistique allemandes et chinoises sont en cours »*, a affirmé Stefan Schroder, son Directeur Exécutif, lors d'une visite dans l'Empire du Milieu. La Chine est la priorité en 2014, année au cours de laquelle l'organisation espère nouer de 40 à 50 partenariats dans le monde. *« L'Allemagne est le hub logistique de l'Europe, et si nous voulons construire un pont vers l'Extrême Orient, nous devons équilibrer les échanges commerciaux entre la Chine et l'Allemagne »*, poursuit Stefan Schroder. Il souhaite avoir **Sinotrans** comme partenaire. ■ **(Charlotte So, South China Morning Post, 21/10/13)**



©PANALPINA

ETATS-UNIS
Panalpina évite un procès

Panalpina a conclu un accord préliminaire pour régler un recours collectif alléguant des pratiques anticoncurrentielles concernant certaines surcharges de fret, afin d'éviter le coût et les risques d'un procès. Le logisticien suisse a accepté de verser 35 M$ (25,5 M€). L'action collective avait été déposée aux États-Unis en 2008 contre un grand nombre de transitaires de fret aérien, dont Panalpina, en conséquence directe des enquêtes menées par le ministère américain de la Justice (DOJ) pour violation de la loi antitrust Sherman concernant certaines surtaxes imposées sur les services d'expédition de fret aérien international. Cette affaire avait été réglée avec le DOJ américain en 2010 en concluant un accord sur le plaidoyer. ■ **CC**

RUSSIE
La Russie est en Europe

Pour les Américains, la notion de géographie n'a de sens que si elle a un intérêt économique. L'activité de **General Motors** (GM) en Russie sera intégrée au 1er janvier 2014 à GM Europe, sa branche européenne. Jusqu'ici, elle était effectuée par GM International Operations (GMIO), basée à Shanghai. C'est une étape importante pour renforcer la position d'Opel sur le marché russe. *« C'est la bonne décision au bon moment. La Russie est le 3e marché d'Opel en Europe,* assure Dr Karl-Thomas Neumann, Président d'**Opel/Vauxhall** et de GM Europe. *Toutes les prévisions indiquent que la Russie deviendra le plus grand marché en Europe dans les prochaines années. »* ■ **CC**


©GENERAL MOTORS

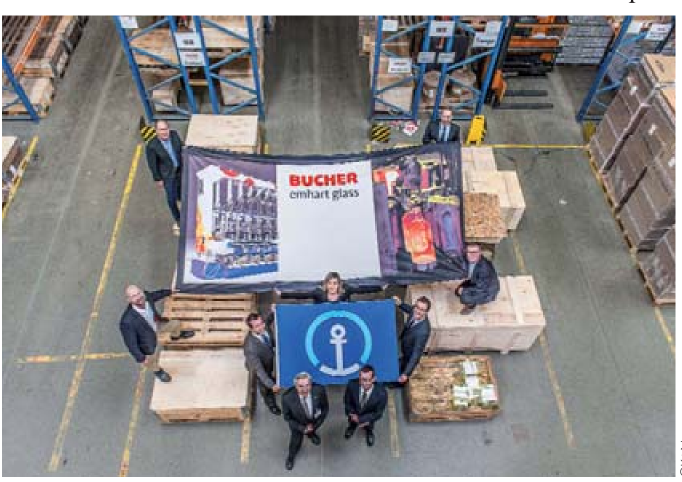
ETATS-UNIS/ COREE DU SUD
Samsung et **Corning** choquent le verre

Samsung cherche à accroître le contrôle direct sur sa Supply Chain, afin de mieux distancer son concurrent **Apple**. Le « chaebol » sud-coréen et son fournisseur de 40 ans Corning, fabricant américain de verres spécialisés, renforcent ainsi leurs partenariats stratégiques et financiers. Le concurrent d'**Apple**, via Samsung Display, augmente ses parts dans le capital de Corning, tandis que celui-ci prend le contrôle entier de la joint venture Samsung Corning Precision Materials (SCP), créée en 1995, qui fabrique du verre pour des écrans plats à cristaux liquides (LCD). Un nouvel accord d'approvisionnement en verre pour écran LCD est signé pour 10 ans. Pour le PDG de Corning, Wendell P. Weeks, *« Notre nouvel accord d'approvisionnement à long terme fournira à Corning une demande stable sur le marché mondial du LCD. En misant sur les actifs industriels de SCP, nous allons continuer à étendre notre leadership dans les verres de pointe. Cela nous alloue une plus grande flexibilité dans le service aux clients, la gestion des capacités et la réduction les dépenses, alors même que nous développons la production du verre Gorilla et recherchons de nouvelles applications de verre de spécialité. Les synergies pourraient atteindre 100 M$ (72,8 M€) avant impôt en 2015, puis continuer d'augmenter par la suite. »* ■ **CC**

LUXEMBOURG

Bucher Emhart Glass confie son entreposage à K+N

Un contrat vient d'être signé entre les suisses Kuehne+Nagel et Bucher Emhart Glass, un fabricant de machines et de pièces détachées destinées à la fabrication du verre. Il porte sur l'entreposage ainsi que sur l'assemblage de kits et la fourniture d'autres services à valeur ajoutée. Les opérations, qui ont débuté le 7 octobre dernier, ont été transférées sur un site multi-client situé au Luxembourg, jugé comme le point central idéal entre les clients et les fournisseurs de Bucher Emhart Glass et fournissant un accès rapide aux réseaux de transport terrestre, maritime et aérien. *« Nous sommes ravis d'avoir été choisis par Bucher Emhart Glass comme prestataire logistique. Grâce à notre expertise et savoir-faire industriel, nous sommes en mesure d'assurer des services de première classe adaptés aux besoins individuels de nos clients »*, a déclaré Thomas Kroyer, Managing Director de Kuehne+Nagel Luxembourg. ■ **PM**



©K+N

CHINE

Yantian, c'est fini, **Haimen**, c'est parti

La filiale logistique du port de Yantian, à Shenzhen, dans le Guangdong, est liquidée, car le port fait face à une pression accrue due à une compétition plus forte et à une croissance ralentie dans l'industrie portuaire. A contrario, la filiale logistique de l'industriel de l'acier **Baosteel** investit 2 Md de yuan renbimbi dans la construction d'un terminal à Haimen, dans le Jiangsu. Elle s'effectuera en trois phases, pour un total de 18 quais. La 1ère phase comporte la création de deux quais destinés au vrac. Baosteel espère renforcer sa coopération avec des traders pour développer son activité logistique. ■

(SinoShip News, 28/10/13)

MONDE

Pain in the chain

84 % des dirigeants Supply Chain du secteur de la santé vont investir dans les nouvelles technologies dans les cinq prochaines années, selon la 6e enquête annuelle d'UPS (Pain in the « Supply » Chain) auprès de 441 managers des secteurs de la pharmacie, des appareils médicaux et des industries de la biotechnologie. 78 % entreront dans de nouveaux marchés internationaux et 70 % vont mettre en place de nouveaux canaux de distribution, en lien direct avec les fournisseurs, distributeurs, voire les patients. 59 % développeront l'externalisation auprès de prestataires logistiques. Les préoccupations majeures sont avant tout la conformité réglementaire (63 %), devant la sécurité des produits (53 %) et la gestion des coûts (51 %). Ils redoutent la sophistication des contrefaçons (48 %) et la faible visibilité sur la chaîne d'approvisionnement (40 %). UPS conclut que les environnements réglementaires changeants, les nouvelles demandes des clients, les défis autour de la sécurité et la complexité croissante des produits sont les moteurs d'investissements stratégiques en Supply Chain. *« Nous anticipons une poursuite de la montée des préoccupations vis-à-vis de la conformité réglementaire et de la protection des produits, au fur et à mesure que les Supply Chains augmentent en complexité et en longueur »*, explique Robin Hooker, Directeur de la stratégie globale, UPS Healthcare Logistics. ■ **CC**

Si vous avez des informations toutes fraîches contactez :
jph.guillaume@scmag.fr
jean-luc.rognon@scmag.fr
pierre.monceaux@scmag.fr



KIRGHIZSTAN/ROUMANIE

L'armée américaine déménage

Le Département américain de la Défense a commencé le processus de relocalisation de son centre de transit de l'aéroport international de Manas, au Kirghizstan. En effet, après avoir hébergé pendant 12 ans cette base, le Kirghizstan a décidé d'arrêter. L'accord entre les deux gouvernements s'achève en juillet 2014. Le site sera transféré au gouvernement kirghize d'ici là. Il sert au transit aérien pour les opérations américaines en Afghanistan. Le secrétaire de la Défense Chuck Hagel et le Ministre de la défense roumain Mircea Dusa ont finalisé le 18 octobre un accord pour que ce soit désormais la Roumanie qui serve de centre de soutien logistique aux mouvements de matériels et de personnel en provenance et vers l'Afghanistan. ■ **CC**

ESPAGNE/FRANCE

Astre Palet System et Palibex signent un accord

Astre Palet System, spécialiste indépendant des réseaux de fret palettisé en Europe, membre d'Allnet (Alliance of Networks), et Palibex, 1er réseau implanté en Péninsule Ibérique, ont signé le mois dernier un accord de partenariat à Madrid. Avec ses 49 franchisés, la société espagnole accueillera désormais sur son hub de Madrid les remises du Groupement Astre. *« Cet accord représente une nouvelle opportunité de développement en Péninsule Ibérique »*, se félicite Eric Thévenet, Président d'Astre Commercial. De son côté, Astre offre à Palibex une ouverture sur l'Europe via son réseau Palet System. ■ **JPG**

CHINE

Freelog s'implante à Hong Kong

Freelog consulting, spécialisé dans l'amélioration de la performance industrielle, soutient sa croissance à l'international avec l'ouverture d'un nouveau bureau à Hong Kong pour couvrir les marchés Asie & Pacifique : *« Hong Kong est un excellent géo-barycentre pour couvrir les marchés et géographies sur lesquelles nous sommes déjà positionnés. Les marchés asiatiques clefs sont tous à moins de 4 h de vol de Hong Kong et la moitié de la population mondiale est à moins de 5 h de vol »*, indique Jean-François Michel, PDG de Freelog. Fort de son développement en Europe, puis au Brésil, ce cabinet entend capitaliser sur les expériences régionales acquises au cours des missions : *« Nous menons depuis plusieurs années et encore actuellement des missions en Australie, en Chine ou à Singapour et ce, dans plusieurs secteurs d'activités. Se rapprocher, se déployer, intégrer les compétences et cultures régionales sont autant d'assets pour accompagner nos clients sur le long terme »*, ajoute le PDG. Freelog consulting se place principalement sur les problématiques Supply Chain et logistiques. Il est reconnu dans le secteur aéronautique, y compris à l'international comme le précise Charly Limou, Associé du cabinet : *« L'ouverture progressive du ciel chinois est un véritable enjeu pour les avionneurs et hélicoptéristes. Comme pour d'autres industries, nous pressentons des besoins de structuration dans les organisations de support et services ainsi que dans l'élaboration de Supply Chains robustes »*. Charly Limou sera en charge du bureau de Hong Kong à partir de Janvier 2014. Outre son expérience réussie du développement au Brésil, de la réalisation de missions dans la région, il s'appuiera sur sa maîtrise des cultures et sur un noyau de ressources formées avec lui dans l'industrie et chez Freelog. ■ **JPG**



Charly Limou, en charge du bureau de Hong Kong à partir de janvier prochain.